

Sprawozdanie z działalności podmiotu dominującego Hutmen S.A.

W roku 2006 działania Spółki skupiały się na realizacji programu pogłębiania synergii handlu, marketingu, zaopatrzenia surowcowego oraz koordynacji procesu specjalizacji produktowej w ramach Grupy Kapitałowej. Skutecznie realizowano zadania w obszarze sprzedaży wykorzystując bardzo dobrą koniunkturę na rynku metali nieżelaznych. Osiągnięto znaczącą poprawę wskaźników finansowych w porównaniu z poprzednim rokiem, a osiągnięta wysokość przychodów ze sprzedaży była największa w historii Spółki.

Kontynuowano nowe prace usprawniające funkcjonowanie Spółki, poprzez prowadzone modernizacje maszyn, urządzeń i infrastruktury technicznej.

1. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe, czynniki i zdarzenia wpływające na wynik finansowy.

Wyniki uzyskane w poszczególnych rodzajach działalności w 2006 roku przedstawiają poniższe dane:

[tys. zł]

L p	Rodzaj działalności	2006 r.	2005 r.
1	2	3	4
1	Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i usług	2 076 809	993 545
2	Zysk (strata) na sprzedaży	30 723	477
3	Zysk (strata) na pozostałej działalności operacyjnej	-3 166	-2 028
4	Zysk (strata) z działalności operacyjnej	27 557	-1 551
5	Zysk (strata) na działalności finansowej	-40 347	-4 305
6	Zysk (strata) brutto	-12 790	-5 856
7	Zysk (strata) netto	-11 600	-7 158

Przychody ze sprzedaży są większe w Hutmen S.A. niż w Grupie, ze względu na znaczące wielkości transakcji wewnątrz Grupy Kapitałowej Hutmen, które są ujmowane w przychodach jednostkowych, a w wielkościach dotyczących Grupy podlegają wyłączeniom konsolidacyjnym.

Przychody ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży w 2006 roku wyniosły 2 076 809 tys. zł i były wyższe 1 083 264 tys. zł, tj. o 109 procent w porównaniu do 2005 roku.

Wolumen sprzedaży w 2006 roku wyniósł 32,9 tys. ton i był wyższy o 1198 ton w stosunku do roku ubiegłego. Zwiększenie sprzedaży osiągnięto zarówno na rynku krajowym, gdzie w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego sprzedaż wzrosła o 2,8 procent, jak i w eksporcie, gdzie osiągnięto wzrost o 4,9 procent. Eksport stanowił 48,1 procent wolumenu sprzedaży. Największy przyrost sprzedaży uzyskano w grupie prętów i profili miedzianych, gdzie w porównaniu z rokiem poprzednim sprzedaż była wyższa o 1 023 ton, tj. o 17 procent oraz w grupie stopów odlewniczych, gdzie w porównaniu z rokiem poprzednim sprzedaż była wyższa o 460 ton, tj. o 6,9 procent.

Zysk na sprzedaży

W 2006 roku Spółka wypracowała zysk na sprzedaży w wysokości 30 723 tys. zł.

W 2005 roku wypracowany zysk na sprzedaży wyniósł 477 tys. zł.

Główne czynniki, które wpłynęły na uzyskany wynik to:

- zwiększenie wolumenu sprzedaży,
- korzystna struktura asortymentowa sprzedaży,
- wzrost cen sprzedaży (nastąpiła wyraźna poprawa relacji ceny sprzedaży do bieżącego LME),
- poprawa rentowności sprzedaży,

Powyższe czynniki wpłynęły korzystnie na poziom jednostkowej marży przerobowej, która w 2006 roku kształtowała się na poziomie 3,18 zł/kg co w porównaniu do roku 2005 daje wzrost o 38,9 procent.

Marża brutto na sprzedaży wyniosła 6,9 procent i była wyższa o 4,6 procent od uzyskanej w 2005 roku.

Zysk na działalności operacyjnej

Wypracowany zysk na działalności operacyjnej w 2006 roku wyniósł 27 557 tys. zł.

W analogicznym okresie 2005 roku odnotowano stratę w wysokości 1 551 tys. zł.

W 2006 roku EBITDA wyniosła 33 735 tys. zł a w analogicznym okresie 2006 roku 4 075 tys. zł.

Wynik na działalności finansowej

W 2006 roku Spółka odnotowała ujemny wynik na działalności finansowej w wysokości – 40 347 tys. zł., spowodowany głównie:

- utworzeniem odpisu aktualizującego akcje HMN Szopienice S.A. (kwota 24 720 tys. zł),
- ujemnym saldem na działalności finansowej w wysokości 15 627 tys. zł

Główny wpływ na pozyskanie ujemnego salda na działalności finansowej miały następujące czynniki:

- zwiększone zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, wynikające ze zwiększonej sprzedaży i braku możliwości kompensowania terminów płatności zobowiązań handlowych z wpływem należności z tytułu sprzedaży produktów,
- ujemne saldo różnic kursowych,
- wyższe od zaplanowanych odsetki od zobowiązań i kredytów, wynikające z wysokiego poziomu zadłużenia Spółki.

Wynik netto

W 2006 roku Spółka osiągnęła stratę netto w wysokości -11 600 tys. zł. W analogicznym okresie 2005 roku odnotowano stratę w wysokości -7 158 tys. zł.

Wyjaśnienie różnic w zysku netto prezentowanym w raporcie kwartalnym SA-QSr 2006:

1.	Wynik netto prezentowany w SA-QSr 2006	13 494
2.	Korekty audytora w tym:	-25 094
	- korekta bieżącego podatku dochodowego	154
	- korekta odroczonego podatku dochodowego	-528
	- aktualizacja wartości akcji HMN Szopienice S.A.	-24 720
3.	Wynik netto prezentowany w SAR 2006	-11 600

2. Charakterystyka struktury aktywów i pasywów bilansu

Podstawowe dane bilansowe

		31.12.2006 r.	31.12.2005 r.
	Aktywa		
I.	Aktywa trwałe	195 842	214 355
1	Rzeczowe aktywa trwałe	155 407	155 090
2	Wartości niematerialne i prawne	2 231	2 975
3	Inwestycje długoterminowe	31 477	56 289
4	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3 147	1
II.	Aktywa obrotowe	384 139	255 972
1	Zapasy	72 008	48 217
2	Należności krótkoterminowe	281 814	191 440
	Aktywa razem	576 401	470 327
	Pasywa		
I.	Kapitał własny	169 410	182 136
1	Kapitał zakładowy	141 385	141 385
II.	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	406 991	288 191
1	Zobowiązania długoterminowe w tym:	18 290	39 291
	kredyty długoterminowe	892	1 996
2	Zobowiązania krótkoterminowe w tym:	388 701	248 900
	kredyty krótkoterminowe	159 206	110 508
	Pasywa razem	576 401	470 327

Zmniejszenie wartości aktywów trwałych w 2006 roku wynika z dokonanej korekty aktualizującej akcje HMN Szopienice S.A. w kwocie 24 720 tys. zł.

Aktywa obrotowe zwiększyły się o 128 167 tys. zł, co jest wynikiem wzrostu stanu należności i wartości zapasów spowodowanych wyższymi notowaniami na Londyńskiej Giełdzie Metali. Cena miedzi w grudniu 2005 roku wynosiła 14 883 zł/t, a w grudniu 2006 roku 19 270 zł/t, co stanowi wzrost o 29,5 procent.

Wzrost cen miedzi znajduje również swoje odzwierciedlenie we wzroście zobowiązań handlowych.

Wysoki poziom wartości zapasów oraz dłuższe terminy spłaty należności wobec terminu wymagalności zobowiązań wpłynęły niekorzystnie na płynność. Kredyty krótko-terminowe wzrosły o 48 698 tys. zł, tj. o 44 procent w stosunku do 2005 roku.

3. Analiza wskaźnikowa

Analiza wskaźnikowa		2006 r.	2005 r.
Wskaźniki płynności			
wskaźnik płynności bieżącej	krotność pokrycia	0,99	1,04
wskaźnik płynności szybkiej	krotność pokrycia	0,81	0,84
Wskaźniki aktywności			
rotacja należności handlowych	dni	39,54	56,64
rotacja zobowiązań handlowych	dni	33,56	35,97
rotacja zapasów	dni	40,50	47,94
Wskaźniki zadłużenia			
wskaźniki zadłużenia kapitałów własnych	%	70,61	61,27
wskaźniki ogólnego poziomu zadłużenia	%	240,24	158,23

4. Czynniki ryzyka i zagrożeń

W 2006 roku nie wystąpiły żadne znaczące zdarzenia, które mogłyby zakłócić działalność biznesową.

5. Informacja o sprzedaży produktów towarów i materiałów.

5.1 Produkty i usługi

Sprzedaż produktów Spółki wyniosła 32,9 tys. ton wyrobów o łącznej wartości 694,2 mln zł. Wolumen zrealizowanej sprzedaży był wyższy o 4,3 procent w porównaniu do 2005 roku.

5.1.1 Sprzedaż krajowa

Sprzedaż na rynek krajowy wyniosła 17 079 ton i była wyższa o 3,8 procent w porównaniu do 2005 roku. Największy przyrost sprzedaży Spółka uzyskała w grupie drutów, prętów i profili miedzianych, gdzie w porównaniu z rokiem poprzednim sprzedaż była wyższa o 447 ton, tj. o 26,3 procent oraz na grupie stopów odlewniczych.

Dynamika sprzedaży wg grup asortymentowych przedstawia się następująco:

Lp.	Grupa asortymentowa	ILOŚĆ			
		2006	2005	Zmiana (3-4)	Dynamika (3:4)
1	2	3	4	5	6
1	Stopy odlewnicze	1 801	1 519	282	118,6%
2	Druty, pręty i profile miedziane	2 144	1 697	447	126,3%
3	Druty, pręty i profile z miedzi stopowej	117	121	-4	96,7%
4	Rury z miedzi	7 084	7 066	18	100,3%
5	Druty, pręty i profile mosiężne	5 074	5 098	-24	99,5%
6	Rury mosiężne	372	444	-72	83,8%
7	Rury kondensatorowe	66	82	-16	80,5%
8	Pręty i rury z brązu	421	427	-6	98,6%
9	Siarczan cynku		165	-165	0,0%
10	Usługi				
	RAZEM	17 079	16 454	625	103,8%

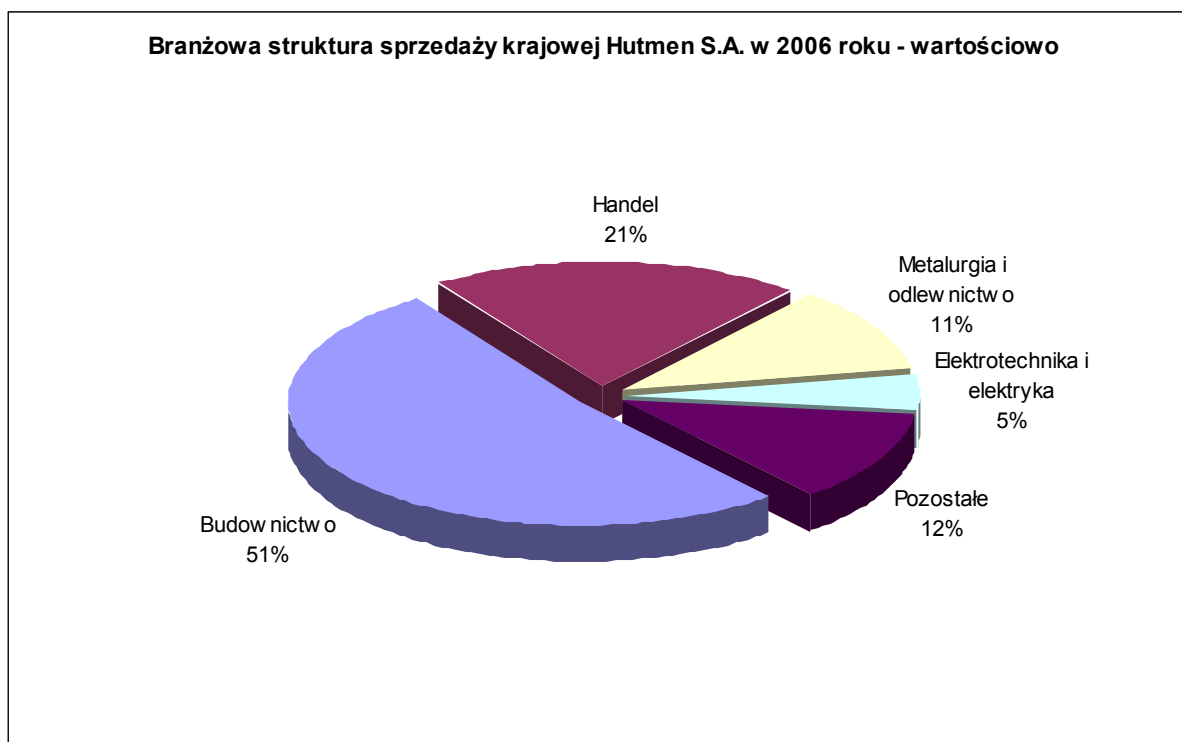
Wartość sprzedaży krajowej w 2006 roku wyniosła 372 mln zł i była wyższa o 76,2 procent w porównaniu do roku ubiegłego. Wzrost wartości sprzedaży wynika z wyższych notowań metali na LME, wzrostu cen sprzedaży (poprawa relacji ceny sprzedaży do bieżącego LME) a także większej ilości sprzedaży.

Dynamika sprzedaży wg grup asortymentowych przedstawia się następująco:

Lp.	Grupa asortymentowa	WARTOŚĆ			
		2006	2005	Zmiana (3-4)	Dynamika (3:4)
1	2	3	4	5	6
1	Stopy odlewnicze	35 617	16 594	19 023	214,6%
2	Druty, pręty i profile miedziane	52 003	25 467	26 536	204,2%
3	Druty, pręty i profile z miedzi stopowej	3 478	2 648	830	131,3%
4	Rury z miedzi	184 565	107 352	77 213	171,9%
5	Druty, pręty i profile mosiężne	72 951	41 034	31 917	177,8%
6	Rury mosiężne	5 897	4 594	1 303	128,4%
7	Rury kondensatorowe	2 478	1 773	705	139,8%
8	Pręty i rury z brązu	12 387	8 501	3 886	145,7%
9	Siarczan cynku		289		
10	Usługi	2 850	3 272	-422	87,1%
	RAZEM	372 226	211 524	160 991	176,0%

Struktura sprzedaży krajowej produktów wg branż w 2006 roku:

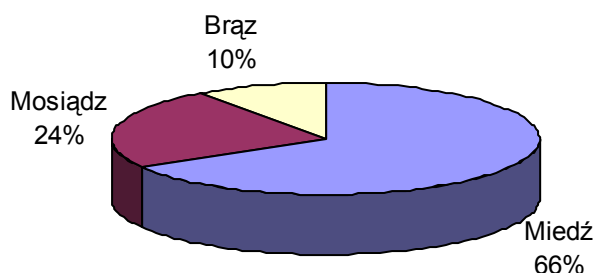
Branża	Wartość sprzedaży [tys. zł]	Struktura sprzedaży
Budownictwo	190 571	51,6%
Handel	76 295	20,7%
Metalurgia i odlewnictwo	40 860	11,1%
Elektrotechnika i elektryka	17 375	4,7%
Pozostałe	44 275	11,9%
RAZEM	369 376	100,0%



Struktura sprzedaży krajowej produktów wg grup stopowych:

Wyszczególnienie	Wartość sprzedaży [tys. zł]	Struktura sprzedaży
Miedź	245 472	66,5%
Mosiądz	87 322	23,6%
Brąz	36 582	9,9%
RAZEM	369 376	100,0%

Struktura sprzedaży krajowej produktów wg grup stopowych



5.1.2 Sprzedaż na rynki zagraniczne

Sprzedaż produktów Spółki wyniosła 15 856 ton. Wolumen zrealizowanej sprzedaży był wyższy o 4,9 procent w porównaniu do 2005 roku.

Największy wzrost sprzedaży Spółka uzyskała w grupie drutów, prętów i profili miedzianych, gdzie w porównaniu z rokiem poprzednim sprzedaż była wyższa o 576 ton, tj. o 13,7 procent oraz na grupie stopów odlewniczych.

Dynamika sprzedaży wg grup asortymentowych przedstawia się następująco:

Lp.	Grupa asortymentowa	ILOŚĆ			
		2006	2005	Zmiana (3-4)	Dynamika (3:4)
1	2	3	4	5	6
1	Stopy odlewnicze	5 344	5 166	178	103,4%
2	Druty, pręty i profile miedziane	4 781	4 205	576	113,7%
3	Druty, pręty i profile z miedzi stopowej	182	204	-22	89,2%
4	Rury z miedzi	1 086	1 183	-97	91,8%
5	Druty, pręty i profile mosiężne	3 764	3 823	-59	98,5%
6	Rury mosiężne	11	13	-2	84,6%
7	Rury kondensatorowe	50	20	30	250,0%
8	Pręty i rury z brązu	638	503	135	126,8%
9	Usługi				
	RAZEM	15 856	15 117	739	104,9%

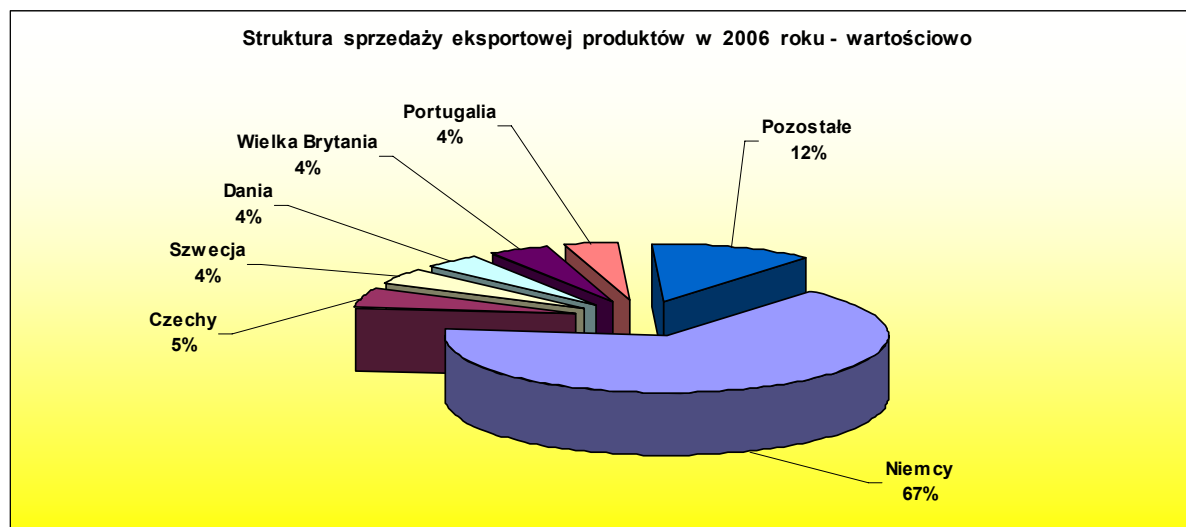
Wartość sprzedaży na rynki zagraniczne wyniosła 325 mln zł i była wyższa o 88,9 procent w porównaniu do roku ubiegłego.

Dynamika sprzedaży wg grup asortymentowych przedstawia się następująco:

Lp.	Grupa asortymentowa	WARTOŚĆ			
		2006	2005	Zmiana (3-4)	Dynamika (3:4)
1	2	3	4	5	6
1	Stopy odlewnicze	102 675	49 540	53 135	207,3%
2	Druty, pręty i profile miedziane	110 139	57 668	52 471	191,0%
3	Druty, pręty i profile z miedzi stopowej	4 942	3 316	1 626	149,0%
4	Rury z miedzi	26 635	17 885	8 750	148,9%
5	Druty, pręty i profile mosiężne	61 995	34 183	27 812	181,4%
6	Rury mosiężne	221	162	59	136,4%
7	Rury kondensatorowe	1 914	498	1 416	384,3%
8	Pręty i rury z brązu	16 283	8 664	7 619	187,9%
9	Usługi	35	5	30	700,0%
	RAZEM	324 839	171 921	152 918	188,9%

Struktura sprzedaży eksportowej produktów wg kierunków sprzedaży w 2006 roku:

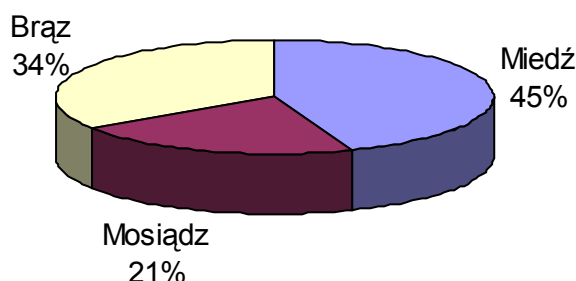
Kierunek	Wartość sprzedaży [tys.zł]	Struktura sprzedaży [%]
Niemcy	212 290	65%
Czechy	17 407	5%
Szwecja	14 447	4%
Dania	14 104	4%
Wielka Brytania	13 720	4%
Portugalia	12 676	4%
Pozostałe	40 160	12%
Razem	324 804	100%



Struktura sprzedaży eksportowej produktów wg grup stopowych:

Wyszczególnienie	Wartość sprzedaży [tys. zł]	Struktura sprzedaży [%]
Miedź	143 686	44,2%
Mosiądz	69 284	21,3%
Brąz	111 834	34,4%
RAZEM	324 804	100,0%

Struktura sprzedaży eksportowej produktów wg grup stopowych



5.2 Towary i materiały.

W związku z przejęciem przez Hutmen S.A. działalności handlowej marketingowej i zaopatrzenia surowcowego od Impex-Miedź, od czerwca 2005 roku Spółka prowadzi sprzedaż produktów całej Grupy Miedziowej tj., oprócz swoich produktów również towary pochodzące z WM Dziedzice S.A. i HMN Szopienice S.A. Spółka realizuje również zadania w ramach zaopatrzenia surowcowego dla tychże spółek.

Sprzedaż towarów i materiałów przedstawia poniższe zestawienie:

L.p.	Wyszczególnienie	2006 r.	2005 r.
1	Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	1 379 744	610 100
a	Przychody ze sprzedaży towarów	1 017 064	396 255
	Sprzedaż produktów WM Dziedzice S.A.	383 839	137 319
	Sprzedaż produktów HMN Szopienice S.A.	633 225	258 936
b	Przychody ze sprzedaży materiałów	362 680	213 845
	Sprzedaż złomów do WM Dziedzice S.A.	269 847	130 717
	Sprzedaż złomów do HMN Szopienice S.A.	89 087	81 376
	Sprzedaż innych materiałów	3 746	1 752

Rynki zaopatrzenia.

Głównym partnerem w zakresie dostaw surowców przeznaczonych do produkcji jest KGHM Polska Miedź S.A., od której Spółka kupuje wlewki i katodę miedzianą. W 2006 roku wartość zakupów w KGHM Polska Miedź S.A. wyniosła 325 mln zł. Wartość zakupów surowców bezpośrednio od Impexmetal S.A. wyniosła 26 mln zł. Zakupy dotyczyły głównie takich surowców jak cynk i ołów.

6. Informacje o umowach znaczących dla działalności

W zakresie zaopatrzenia surowcowego

Hutmen S.A. zawarł następujące umowy na dostawy surowców w roku 2006:

- Umowa z KGHM Polska Miedź S.A. na dostawy 11 200 ton wlewków miedzianych,
- Umowa z KGHM Polska Miedź S.A. na dostawy i 3 900 ton katody miedzianej,
- Umowa z Impexmetal S.A. na dostawy 1 000 ton katody miedzianej,
- Umowa z Impexmetal S.A. na dostawy 2 100 ton cynku,
- Umowa z Impexmetal S.A. na dostawy 180 ton ołowiu.

W zakresie sprzedaży produktów:

Umowy zawarte z HMN Szopienice S.A. i WM Dziedzice S.A., zgodnie z którymi Hutmen S.A. jest odbiorcą wyrobów produkowanych przez HMN Szopienice S.A. i WM Dziedzice S.A. Wyroby tych spółek oraz wyroby własne Hutmen S.A. sprzedaje do klientów ostatecznych poprzez własne służby handlowe.

Umowy ubezpieczeniowe.

W 2006 roku Hutmen S.A. ubezpieczał swoje mienie w:

- Konsorcjum STU „Ergo Hestia” S.A. (Koasekurator Wiodący) i PZU S.A.,
- Powszechnym Zakładzie Ubezpieczeń S.A.,
- Sopockim Towarzystwie Ubezpieczeniowym „Ergo Hestia” S.A.,
- AIG Polska Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.
- Towarzystwie Ubezpieczeniowym „Allianz Polska” S.A.,

Umowy ubezpieczeniowe obejmują :

- majątek Spółki na terenach, których Hutmen S.A. jest wieczystym użytkownikiem,
- ładunki w transporcie,
- środki transportu,
- pracowników w podróży służbowej za granicą,
- odpowiedzialność cywilną z tytułu posiadanego mienia oraz prowadzonej działalności z włączeniem odpowiedzialności cywilnej za produkt,
- odpowiedzialność cywilną Członków Zarządu i Rady Nadzorczej.

7. Informacja o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami

W 2006 roku nie wystąpiły zmiany w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych, które wywołałyby istotne skutki.

8. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje ze spółkami w ramach Grupy Kapitałowej Impexmetal miały charakter typowych transakcji handlowych, zawieranych na warunkach rynkowych. Transakcje dotyczyły działalności operacyjnej. Wartość transakcji przekroczyła kwotę 500 tys. EUR.

9. Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczki

Zestawienie zaciągniętych kredytów wraz z terminami spłaty i zabezpieczeniem zawiera nota objaśniająca do bilansu nr 26.

10. Informacja o udzielonych pożyczkach

W 2006 roku Hutmen S.A. udzielił HMN Szopienice S.A. pożyczki w wysokości 5 000 tys. zł. Całość pożyczki, tj. kwota 15 000 tys. zł. została spłacona z dniem 14 czerwca 2006 roku.

W grudniu 2006 roku Hutmen S.A. zawarł ze spółką Impexmetal S.A. umowę przejęcia długu WM Dziedzice S.A. wobec Impexmetal S.A. Łączna kwota przejętych pożyczek to kwota 27 000 tys. zł.

11. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami na dany rok

Zarząd Hutmen S.A. nie publikował prognozy wyniku jednostkowego Hutmen S.A. na rok 2006.

12. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

W I półroczu 2006 roku wystąpiło pogorszenie wskaźników zadłużenia, wskaźników rotacji należności i zobowiązań, a co za tym idzie – wydłużenie cyklu środków pieniężnych. W II półroczu 2006 roku powyższe wskaźniki ulegały systematycznej poprawie, a cykl środków pieniężnych skrócił się z 80 do 46 dni. Główną przyczyną poprawy sytuacji była spłata zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek (PKO BP, BRE Bank S.A., Kredyt Bank, WFOŚiGW).

Czynnikami, które miały negatywny wpływ na pogorszenie wskaźników były:

- utrzymujące się przez prawie cały rok wysokie notowania na Londyńskiej Giełdzie Metali podstawowego surowca, tj. miedzi, co skutkowało wartościowym wzrostem poziomu należności, zapasów i zobowiązań,
- trudności ze skorelowaniem terminów płatności dla dostawców i odbiorców, co wynikało z konieczności płatności w krótkich terminach zobowiązań za kupowane surowce przy jednoczesnych wydłużonych terminach płatności za sprzedane produkty.

Główne działania zmierzające do poprawy sytuacji:

- zmniejszenie zapasów do niezbędnego minimum wynikającego z konieczności zachowania ciągłości produkcji, jak i rytmiczności sprzedaży,
- zwiększenie efektywności windykacji należności trudnych.

13. Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Nakłady inwestycyjne poniesione w roku 2006 na rzeczowe aktywa trwałe wyniosły 6 423 tys. zł oraz na wartości niematerialne i prawne 103 tys. zł. W ramach nakładów na rzeczowe aktywa trwałe 1 580 tys. zł dotyczyło zadań związanych z ochroną środowiska.

Zakończono następujące ważniejsze zadania:

- uruchomienie odlewu poziomego wlewków mosiężnych,
- modernizacja procesu cięcia wlewków brązowych,
- modernizacja procesu ciągnięcia płaskowników miedzianych.

Rozpoczęto następujące ważniejsze zadania:

- modernizacja stanowisk odlewów półciąglych wlewków,
- modernizacja obiegu wodnego prasy rurowej z zaporą wodną,
- spektrometr emisyjny do analiz konwertora KOGD.

Kontynuowano zadania rozpoczęte w latach ubiegłych:

- modernizacja wytrawialni,
- modernizacja rozdzielni elektrycznych (w tym wymiana kondensatorów z PCB),
- modernizacja sieci kanalizacyjnej,
- modernizacja systemu informatycznego.

Ponadto Hutmen S.A. nabył akcje HMN Szopienice S.A. o łącznej wartości 2,5 tys. zł.

14. Najważniejsze zadania inwestycyjne na 2007 rok.

Plan inwestycyjny na rok 2007 przewiduje nakłady w wysokości 7 210 tys. zł.

Nakłady są skoncentrowane głównie na modernizacji istniejących urządzeń oraz na modernizacji infrastruktury Spółki.

Główne zadania inwestycyjne:

- modernizacja stanowisk odlewów półciąglych wlewków (kontynuacja),

- prasa do paczkowania wsadów,
- spektrometr emisyjny do analiz konwertora KOGD (kontynuacja),
- urządzenie do dokładnego cięcia rur kondensatorowych,
- modernizacja rozdzielni elektrycznych,
- modernizacja sieci kanalizacyjnej, gazowej i grzewczej,
- modernizacja i rozbudowa systemu informatycznego (kontynuacja).

15. Czynniki i zdarzenia nietypowe, mające wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy

W 2006 roku nie wystąpiły zdarzenia o charakterze nietypowym mające znaczący wpływ na osiągnięte wyniki.

16. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju Spółki

Istotne czynniki zewnętrzne mające wpływ na działalność Spółki:

- ✓ notowania metali na LME,
- ✓ koniunktura gospodarcza w Polsce i na świecie,
- ✓ kształtowanie się kursów walutowych, zwłaszcza kurs EUR i USD,
- ✓ poziom podstawowych stóp procentowych.

Istotne czynniki wewnętrzne mające wpływ na działalność Spółki:

Wysoki poziom zadłużenia krótkoterminowego Spółki wywołany głównie wzrostem cen metali powoduje konieczność ponoszenia wysokich kosztów obsługi tego zadłużenia.

17. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania

17.1 Nowa strategia

Przyjęcie nowej strategii Spółki skutkowało szeregiem zmian organizacyjnych i inicjatyw w obszarach:

- rozwoju palety produktów,
- rozwinięcia produkcji i sprzedaży,
- optymalizacji kosztów.

17.2 Zmiany struktury organizacyjnej

Wprowadzono zmiany w schemacie organizacyjnym Hutmen S.A.

18. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących

18.1 Zmiany w składzie osób zarządzających

Od dnia 1 stycznia 2006 r. Zarząd Hutmen S.A. działał w dwuosobowym w składzie:

- Pan Kazimierz Śmigielski – Członek Zarządu, Dyrektor ds. Restrukturyzacji,
- Pan Jan Sendal – Członek Zarządu, Dyrektor Produkcji i Techniki.

Od dnia 27 grudnia 2005 r. do 17 marca 2006 r., Pan Kazimierz Śmigielski pełnił obowiązki Prezesa Zarządu.

Na dzień 31 grudnia 2006 r. Zarząd Hutmen S.A. działał w trzynosobowym składzie:

- Pan Andrzej Libold – Prezes Zarządu, Dyrektor Generalny,
- Pan Kazimierz Śmigielski – Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy,
- Pan Jan Sendal – Członek Zarządu, Dyrektor Rozwoju.

W dniu 17 marca 2006 r., Rada Nadzorcza dokonała wyboru oraz powołała Pana Pierrot J.B. Colson do składu Zarządu Hutmen S.A., powierzając mu funkcję Prezesa Zarządu, Dyrektora Naczelnego Hutmen S.A. Zgodnie z wnioskiem Pana Pierrot J.B. Colson, w skład Zarządu Hutmen S.A. weszli dotychczasowi jego członkowie tj. Pan Kazimierz Śmigielski - Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy oraz Pan Jan Sendal - Członek Zarządu, Dyrektor Produkcji i Techniki.

W dniu 13 czerwca 2006 roku Rada Nadzorcza dokonała wyboru oraz powołała Zarząd na kolejną kadencję, w osobach Pana Andrzeja Libolda, któremu powierzono funkcję Prezesa Zarządu, Dyrektora Generalnego Hutmen S.A. Zgodnie z wnioskiem Pana Andrzeja Libolda w skład Zarządu Hutmen S.A. weszli dotychczasowi jego członkowie tj. Pan Kazimierz Śmigielski - Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy oraz Pan Jan Sendal - Członek Zarządu, Dyrektor Produkcji i Rozwoju.

W dniu 24 kwietnia 2007 roku Rada Nadzorcza przyjęła, złożoną z dniem 30 kwietnia 2007 roku, rezygnację Pana Andrzeja Libolda z funkcji Prezesa Zarządu Hutmen S.A. Jednocześnie Rada Nadzorcza powołała, z dniem 1 maja 2007 roku, Pana Piotra Górowskiego do Zarządu Hutmen S.A., powierzając mu funkcję Prezesa Zarządu, Dyrektora Generalnego.

Ponadto Rada Nadzorcza powołała, z dniem 1 maja 2007 roku, Pana Marcina Walczaka do Zarządu Hutmen S.A., powierzając mu funkcję Członka Zarządu, Dyrektora Handlowego.

18.2. Zmiany w składzie Rady Nadzorczej

Skład Rady Nadzorczej na dzień 1 stycznia 2006 r. był następujący:

Sebastian Bogusławski
Lucjan Ciastek
Dariusz Grzyb
Henryk Karaś
Piotr Łagowski
Piotr Wiśniewski

Z dniem 15 marca 2006 r. Pan Sebastian Bogusławski złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Hutmen S.A.

Z dniem 16 marca 2006 roku Pan Piotr Wiśniewski złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Hutmen S.A.

Z dniem 16 marca 2006 roku Pan Piotr Łagowski złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Hutmen S.A.

W dniu 17 marca 2006 roku NWZA powołało do składu Rady Nadzorczej Hutmen S.A. Panów Piotra Łagowskiego, Piotra Wiśniewskiego oraz Pana Zbigniewa Sienkiewicza.

W dniu 12 czerwca 2006 r. Pan Henryk Karaś złożył rezygnację z funkcji członka Rady Nadzorczej Hutmen S.A.

W dniu 13 czerwca 2006 r. Panowie Piotr Łagowski i Piotr Wisniewski złożyli rezygnacje z funkcji członków Rady Nadzorczej Hutmen S.A.

W dniu 13 czerwca 2006 r. WZA powołało do składu Rady Nadzorczej Hutmen S.A. Panów Arkadiusza Krężła, Adama Chełchowskiego i Zygmunta Urbaniaka

19. Liczba i wartość nominalna akcji emitenta będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Zgodnie z posiadanymi informacjami, liczba akcji Hutmen S.A. będąca w posiadaniu osób nadzorujących i zarządzających na dzień 31.12.2006 r. wynosiła:

*Zarząd – 4 954 akcji.
Rada Nadzorcza – 1 619 akcji*

Członkowie Zarządu oraz Rady Nadzorczej Spółki, nie posiadają żadnych opcji ani innych uprawnień do akcji Hutmen S.A.

20. Wartość wynagrodzeń i nagród wypłaconych lub należnych Zarządowi i Radzie Nadzorczej została zaprezentowana w nocie nr 10 „Dodatkowych not objaśniających”.

21. Akcjonariusze posiadający, co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Hutmen S.A.

Akcjonariusze	Stan na dzień 31.12.2006 r.	
	Liczba akcji/ Liczba głosów na WZA	Udział w kapitale zakładowym/ Udział w ogólnej licznie głosów na WZA
Impexmetal S.A.	4 947 998	57,99%
Millenium TFI	500 000	5,86%

Wszystkie akcje są akcjami zwykłymi na okaziciela. Jedna akcja uprawnia do jednego głosu na WZA Spółki.

22. Informacje o znanych emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy

Zarząd nie posiada takich informacji.

23. Posiadacze papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta.

Brak takich uprawnień.

24. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

Brak systemu akcji pracowniczych.

25. Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz ograniczenia w zakresie wykonywania prawa głosu przypadające na akcje emitenta.

Brak ograniczeń.

26. Informacje dotyczące podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Przegląd jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 6 miesięcy 2006 roku oraz badanie jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 12 miesięcy 2006 roku przeprowadziła firma Deloitte Audit Sp. z o.o., w oparciu o umowę z dnia 1 sierpnia 2006 roku. Łączna wysokość wynagrodzenia netto wynikająca z tytułu umowy 150 tys. zł.

Przegląd jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 6 miesięcy 2005 roku oraz badanie jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 12 miesięcy 2005 roku przeprowadziła firma Deloitte Audit Sp. z o.o., w oparciu o umowę z dnia 1 sierpnia 2005 roku. Łączna wysokość wynagrodzenia wynikająca z tytułu umowy 171 tys. zł.

Podpisy wszystkich Członków Zarządu

2007. 05.07	Piotr Górowski	Prezes Zarządu - Dyrektor Generalny	
-----	-----	-----	-----
<i>data</i>	<i>imię i nazwisko</i>	<i>stanowisko /funkcja</i>	<i>podpis</i>
2007. 05.07	Kazimierz Śmigielski	Członek Zarządu - Dyrektor Finansowy	
-----	-----	-----	-----
<i>data</i>	<i>imię i nazwisko</i>	<i>stanowisko /funkcja</i>	<i>podpis</i>
2007. 05.07	Jan Sendal	Członek Zarządu - Dyrektor Produkcji i Techniki	
-----	-----	-----	-----
<i>data</i>	<i>imię i nazwisko</i>	<i>stanowisko /funkcja</i>	<i>podpis</i>
2007. 05.07	Marcin Walczak	Członek Zarządu - Dyrektor Handlowy	
-----	-----	-----	-----
<i>data</i>	<i>imię i nazwisko</i>	<i>stanowisko /funkcja</i>	<i>podpis</i>